

衛星利用の可能性をめぐって

エリザベス・ヤング*

(柴山盛生訳)

“人工衛星は企業国家アメリカの教育・訓練における国家的資産である”
の記事において、ライス氏は自分達のニーズにかなった電気通信の調査に関
した企業の状況報告を行っている。幸いなことに、衛星を利用し、企業や協
会によって供給されている伝統的な“継続教育”には彼が述べた以上の例が
みられる。これらの中で、衛星公共サービス協会(PSSC)及びその関連
会社Sat Servによって、この2、3か月に衛星サービスはアメリカ病
院協会、アメリカ病院テレビジョン・ネットワーク、アメリカ泌尿器学会、
農務省及びペトロ・ルイス安全保障会社において行われている。さらに、彼
が記事の中で述べているアメリカ法律研究所—アメリカ法曹協会では現在ま
でに全てPSSCの斡旋による

18のビデオ・テレビ会議が実施されている。これらの機関が配布用のビデ
オ・カセット(もちろんオーディオ・カセットも)を使用しているうちに、
通信衛星は時間に厳しい会話を伴うセミナーに非常に有効であることもわか
ってきた。

企業や協会が教育、様々な形態の会議及びその他の情報を伝送するため衛
星を使用するかどうかについては、このような衛星による事業のための受信
及び会場として高等教育機関が重要な役割を演じるにちがいない。いくつか
の大学においては(注目することに、これらの機関はACSNの学習チャネ

* Elizabeth Young, president, Public Service Satellite Consortium

ル又はPBSやNPRに加入している。) 、既に衛星設備を利用している。故に、ある機関が衛星ネットワークの拠点としてサービスを行う便利で専門的な設備や要員が整備されている場所を探しているときには、このような機関が仕事を扱う準備をしていた。

ライス氏がほのめかしたように、企業が意志決定に要する時間は長くなるに違いない。我々はまだ、全ての企業や協会が気軽に衛星を利用するという結論に達していないし、それらの多くが自分用の衛星システム装置に投資する意志をもつような時期に確かに達していない。実際すでに利用者が選んだ機関の多くは専門的な設備や要員を備えた組織と契約している。即ち、例えば教育機関の継続教育部門では、衛星受信用地上局と集会場のどちらにも企業のし好を満足させることができる。

仲介者の役割

衛星の設備を利用する多くの企業や協会は今日仲介者や調停者のサービスを求めている。このような活動している実態が30以上ある場合は、いくつかの機関のみが、成長するビデオ・テレビ会議の市場の大部分を取り扱っているのであって、さらに少ない機関が継続的な職業教育を伝達したいと思う依頼者について仕事を集中的に取り扱う。このような衛星サービスを提供して、大学と共に活動している仲介者や調停者の中には、ACNS学習チャンネル、全国大学テレビ会議ネットワーク、PBS受入れ局及びPSSC/Sat Serv機関がある。Sat Servでも、ネットワークに加入している大学に設置されている衛星連結装置のシステムである大学会議ネットワークを構築しつつある。いくつかの機関では自分の関連機関の業務に非公式の繋がりを持つと同様現在のいくつかの仲介者との仕事を希望していると推察さ

れる。

近い将来大学に供給する衛星の伝送事項の性格はどのようなになるであろうか。八年以上にわたりテレビ会議や他の衛星に関する計画を斡旋した我々の経験から、全ての衛星伝送によるテレビ会議の30から40パーセントが継続的な専門教育という名の下に（確実に広く）落ち着くであろうと予測されている。これらのセミナーを提供する依頼者は、アメリカ病院協会、実用法律研究所、アメリカ法律研究所—アメリカ法曹協会及びアメリカ栄養協会のような職業協会である可能性がもっとも高い。

ライス氏が述べたように、いくつかの会社が進路を調査しているが、教育のニーズにあったこのまだ日の浅い技術に直ちに飛び付くことはあまり可能性がないようである。しかし、企業は、新製品の紹介、販売用の展示、地域又は全国集会、株主への報告及び一方向の情報伝送のために次第に衛星を利用していくことであろう。これらの利用については、伝統的な教育コースよりも衛星の使用時間が考慮されるであろう。

もちろん、大学が衛星が伝送するあらゆる形態の事柄の受信装置を提供できないという理由はない。今日このようなことを行う大学の多くでは通信部門や継続教育部門を通じてこのサービスと関連している。しかし、法律学校や医科大学のような特別な学校では、衛星テレビ会議センターを作り自分や大学の他の部門のニーズに応じたのサービスを行うことと同じ便宜をであると気付くであろう。

確かに、PSSCやSatServがテレビ会議を斡旋している今日では、我々の最もパートナーになる可能性が高いものの一つが大学である。というのは衛星を備えてしているところが商業放送局やホテルが提供できる以上に、地域における最良の設備や要員を保有できることを知っているからで

ある。何故か。それは、大学は教育サービスを提供することが仕事であり、それが衛星による事業を計画する場合に依頼者が求めていることの大部分であるからである。

組織は何を求めるか

提供機関が求めている幾つかの問題（衛星の信号を受信する基礎的な能力に加えて）は、参加者用の駐車場、快適で十分設備の整った便利な位置にある会議場、各会場間で音声による会話ができるテレビ会議を行うための電話接続、司会や苦情処理係を演じる会場のコーディネーター及び食事又は最小限コーヒーのサービスである。大抵の高等教育機関はこれら全ての必要事項を提供でき、普通の体制でそれらを行うことができる。

衛星通信に入り込むための鍵は、学内の施設を利用するかもしれない地域のグループや地域の会場に多くの仕事を持ち込む全国的な仲介者と接触が可能であることである。同等に重要な考えは同等の設備に投資することである。同様な必要事項は衛星サービスを拡大する計画を立てることである。ライス氏が、市場は今日はひかえめなものであり可能性の多くは実現されていないと述べたことは正しい。しかし、それは成長しており、自分の社会で中心的役割を演じることを望む高等教育機関は、この分野において別の機関がいる又は将来現われるとしても、このようなことを行うための最も好位置につけているのである。